

SENADO

SECRETARIA

DIRECCION GENERAL DE COMISIONES

XLIVa. LEGISLATURA
PRIMER PERIODO

COMISION DE INDUSTRIA Y ENERGIA

DISTRIBUIDO Nº 436 DE 1995

SETIEMBRE DE 1995

SIN CORREGIR POR LOS ORADORES

SITUACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL URUGUAY

Versión taquigráfica de la sesión de la Comisión del día 26 de setiembre de 1995

A S I S T E N C I A

Preside	: Senador Jorge Batlle
Miembros	: Senadores Danilo Astori, Alvario Bentancur y Nicolás Storace
Secretario	: Walter Alex Cofone
Ayudante de Comisión	: Lorenzo A. Saavedra
Invitados	: Delegación de la Asociación de Industrias Textiles del Uruguay Sector Hilandería y Tejeduría de Lana integrada por los señores Julio Franco, Moisés Maman, Diógenes Ordoqui, Silvio Scalabrino, Isaac Soloducho y Miguel Strauch

---

SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 9 y 49 minutos)

La Comisión de Industria y Energía ha recibido a una serie de delegaciones representantes de distintos grupos de empresarios vinculados al área textil, particularmente, de las ramas del algodón y de tejido de punto. En virtud de los problemas que públicamente han sido planteados y habida cuenta de que las distintas asociaciones querían que esta Comisión tomara conocimiento de la situación existente, nos pareció oportuno conversar con ustedes, puesto que para la primera semana de octubre hemos programado una reunión con el señor Ministro de Industria, Energía y Minería para analizar todos estos temas en forma global. Es por ello que, repito, teníamos el deseo de conversar también con ustedes sobre los temas de notoriedad.

SEÑOR FRANCO.- Quienes hemos concurrido en el día de hoy representamos al sector de hilanderías y tejedurías de lana de la Asociación de Industrias Textiles del Uruguay, que comprende a las empresas que, básicamente, producen hilados y tejidos de lana. Los hilados de lana tienen un doble propósito, ya que pueden servir para la fabricación de tejidos planos o para la confección de prendas de punto. Asimismo, por semejanza tecnológica, este sector fabrica hilados de fibra acrílica —que también se utilizan para la confección de prendas de punto— y, eventualmente, termina tejidos de lana transformándolos en algún otro tipo de confección como, por ejemplo, mantas, frazadas y bufandas.

Actualmente, hay siete empresas afiliadas al sector —acoto que el número se ha reducido— y probablemente haya unas cinco o seis tejedurías más no afiliadas y quizá una media docena de hilanderías que tampoco lo están. Asimismo, existen dos empresas "sui generis", que son la Cooperativa La Aurora, no afiliada al sector, y AGOLAN, creada por la Corporación Nacional para el Desarrollo el año pasado para trabajar parte del equipamiento de Campomar.

Estamos hablando de un sector tradicional y bastante antiguo, cuya primera fábrica comenzó a trabajar en 1898

mar

—hoy está cerrada— y que desde la década del cuarenta ha recibido fuertes inversiones. Así, se ha transformado en exportador y en base a algunos apoyos individuales que datan de 1963, a partir de 1970 se crearon nuevas industrias y se comenzó a invertir en tecnología de punta, lo que ha hecho que el sector sea netamente exportador. En este sentido, debemos decir que su producto bruto se ubica en más de U$S 100:000.000 al año, de los cuales destina más del 50% a la exportación directa y alrededor del 30% a la exportación indirecta. Por otra parte, cabe consignar que el sector exporta y vende a más de 30 mercados en el mundo, habiendo comenzado por los tres tradicionales, esto es, los Estados Unidos, la Comunidad Económica Europea y Canadá, y hoy se ha expandido a otros. Lamentablemente, en los últimos años ha habido un proceso de regresión del resto del mundo al MERCOSUR debido a, por un lado, las ventajas que traían los acuerdos bilaterales —en el caso de la Argentina, por el propio Mercado Común del Sur, aunque el mercado del Brasil está cerrado para tejidos de lana— y, por otro, la apertura de nuevos mercados como México, también a partir de acuerdos bilaterales.

Por último, es de señalar que en los últimos años ha tenido una creciente actividad hasta, precisamente, mediados de 1995, cuando las perspectivas empiezan a ser bastante negras para el sector. Creo que es mejor que el tema sea desarrollado por los propios interesados, puesto que hoy se encuentran presentes tres Directores de empresas que estoy seguro ampliarán los puntos que sean de interés.

SEÑOR SOLODUCHO.- Ante todo, agradezco a la Comisión por habernos recibido.

Tengo muchos años en esto y decía, antes de ingresar a Sala, que en la Legislatura anterior acostumbrábamos a venir cuatro Directores de las empresas Campomar y Fibratex; ahora hay nuevos integrantes y sólo vamos quedando dos, digamos, de aquel equipo. Estoy pensando, entonces, que para la próxima Legislatura no sé si ustedes recibirán a algunos de los viejos integrantes de las fábricas que hoy están trabajando.

De las compañías más antiguas que impusieron los

mar

artículos de lana en el Uruguay y en el mundo, hoy vamos quedando las dos menos viejas. Estamos hablando, pues, de una de las industrias más antiguas en el país y con más valor agregado. Sin embargo, tal como señalaba el contador Franco, tenemos que referirnos a los factores que ayudaron para que esta industria camine; y, en este sentido, observamos que estos factores han cambiado notoriamente. No obstante, no pretendemos hablar de aquellos elementos, como la eficiencia y la modernización, que tanto se han modificado. Queremos empezar por analizar algo que es fundamental para nuestra industria; me refiero a la Ley Pineda.

No es casualidad que la Ley Pineda haya permanecido durante tanto tiempo, a través de tantos gobiernos. Para comprender esto debemos ubicarnos claramente en dónde estamos y en lo que hacemos. Lamentablemente, en este momento no poseo los datos concretos, pero puedo decir que uno de los antecedentes más importantes a nivel mundial es el de la firma Luciano Benetton, que tiene en la Argentina grandes inversiones. Este industrial, ante la pregunta de por qué no instalaba una fábrica textil en ese país, respondió que la Argentina no iba a tener industria textil por muchos años. Esto se debe a que todas las industrias, y especialmente la textil, no pueden improvisarse de la noche a la mañana, pues para conquistar los mercados se requiere del aporte de tecnólogos y recursos humanos, además de la maquinaria correspondiente.

Cuando estudiamos los efectos de la Ley Pineda, nos preguntamos qué hubiera pasado si el Uruguay no la hubiera aprobado. Al respecto, debe tenerse en cuenta nuestra situación geográfica, que nos ubica lejos de los grandes mercados de consumo de lana. Realmente, la lana está pasando a ser uno de los productos especializados. De acuerdo con datos estadísticos, el consumo mundial de fibras en general se ubica en torno al 4% o al 5%; mientras que el sintético y el algodón tienen la proporción más grande. Entonces, la lana ha pasado a ser un elemento especializado, que se consume por las capas de mayor poder adquisitivo, las que se encuentran en el hemisferio norte.

De manera que no alcanza con tener un buen producto. Quienes hace muchos años trabajamos en esta industria sabemos

mar

el significado del valor de una marca y su credibilidad, lo cual se logra a través de mucho tiempo. Como dije antes, nuestra industria textil es muy especializada y es la única que forma parte del Acuerdo Multifibra. Además, hay que tener en cuenta, por un lado, que esta industria también opera en el hemisferio norte y, por otro, que debemos considerar a Italia, que es uno de los principales orientadores de la moda a nivel mundial. Siempre que venga un italiano a ofrecer un producto semejante al uruguayo, debemos preguntarnos qué razón hay para que el consumidor del Mercado Común Europeo no compre al italiano, al inglés o al alemán que le han suministrado esto desde hace mucho tiempo. Seguramente ello se debe a que tenemos igual o mejor calidad y, si es la misma calidad, el precio debe ser menor. Esta es la situación estratégica que vivimos actualmente.

Por lo tanto, el Uruguay, como país —incluidos los señores Legisladores— debe analizar si la inversión que hicieron los gobiernos durante tantos años fue valedera. Distintos gobiernos en todos los períodos han intentado ayudar a las diferentes industrias. Algunas resultaron favorecidas y otras no; en particular, nuestro sector se fue estableciendo, ha reinvertido y podemos decir que, desde el punto de vista técnico, el problema no se encuentra en las lanas y los productos que empleamos. A nuestro entender, la principal dificultad se encuentra en el atraso cambiario y en la baja del reintegro de la Ley Pineda.

Por otro lado, la realidad exterior ha cambiado totalmente su enfoque y, tal como señalaba el contador Franco, la Ley Pineda surgió para sobrepasar ciertos elementos de protección —que estaban y siguen estando— de los grandes países consumidores. Estados Unidos fija un 35% de derechos de Aduana para los tejidos de lana y de acuerdo con las últimas negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT, va a ir bajando un 1% por año hasta llegar al 10%.

Entonces, si se deja de aplicar la Ley Pineda y si se mantiene el atraso cambiario actual, ¿cómo podemos competir en ese mercado, sobre todo cuando han surgido nuevos suministradores como los países del este europeo, a pesar de que cuentan con una tecnología vieja, pero una mano de obra sensiblemente más barata? Después de tantos años, estos

mar

países nos están sacando los mercados europeos que habíamos conquistado.

Además, a esta situación se agrega el hecho de que debido a que nuestro país forma parte del MERCOSUR y a que, más allá de que en un principio se había establecido que no teníamos que pagar derechos, en la actualidad los tejidos uruguayos tienen que pagar el 10,6%.

Por lo tanto, con los Estados Unidos seguimos en la misma posición que teníamos antes, pero sin ayuda; lo mismo ocurre con Europa, a pesar de los impuestos establecidos. Brasil, por su parte, donde se supone que con la lista de excepciones, que terminaba el 1° de enero, los tejidos de lana iban a entrar a ese país sin pagar ningún derecho, nos ha impuesto este nuevo invento que ha pasado a llamarse Lista de Adecuación, la que consta de 29 artículos, siendo uno de ellos, precisamente, el tejido de lana. Regionalmente, todavía no gozamos de las ventajas de integrar el MERCOSUR y estamos pagando un precio por integrarlo, ya que el Mercado Común Europeo nos ha impuesto ese 10,6% de derechos de Aduana. Por su parte, México, en virtud del Acuerdo del NAFTA, ha logrado una posición privilegiada frente a nosotros. Todo esto demuestra que tanto el panorama externo como el interno han cambiado rápidamente, pero en contra de nuestro sector.

Otro aspecto al que quiero referirme es el de la modernización. Más allá de que cada uno de nosotros pueda hablar específicamente de su fábrica, personalmente lo voy a hacer respecto de todo el sector. Quienes me conocen me habrán oído decir muchas veces que hemos cumplido con lo que establecen las Sagradas Escrituras. Hemos reinvertido, preparado a nuestra gente, obtenido diseños adecuados para nuestra lana, luchado por los mercados y, en consecuencia, hoy contamos con un nombre conocido. Pero, claro está, todo depende del Gobierno, es decir, si entiende o no nuestra posición.

Habitualmente, hago referencia a un chiste judío. Como los Ministros de Economía y Finanzas siempre necesitan dinero, un día uno de ellos manda a un inspector a la calle Colón para ver cómo estaba la venta. El inspector le informa

mar

que la venta está mal porque todos están llorando, frente a lo que el Ministro le dice que les dé el 1%, ya que él necesita más para los impuestos. Al año siguiente se observa la misma necesidad y siempre se los encuentra llorando, pero como el Ministro necesita recursos les otorga ese porcentaje. Un día el inspector le dice que notó algo muy raro, que ya no lloraban más y que ahora se estaban riendo. "Entonces la situación es grave", le dijo el Ministro.

En este caso, nosotros no venimos a llorar sino a decir que nuestros problemas se han endurecido; en particular, nuestra fábrica está enviando gente al seguro de paro y ha parado un turno en una de las secciones. Vemos con poco optimismo un cambio que pueda satisfacer la necesidad tecnológica que todos preconizan y que todos hemos venido desarrollando en mayor o menor medida. Me refiero a la reinversión que permita tener al día nuestras máquinas.

Si las empresas no ganan, tienen dos posibilidades: no ganar o no comprar, o sea, se van atrasando tecnológicamente. El atraso tecnológico provocado por la no reinversión hace que sea imposible que las fábricas puedan ser levantadas fácilmente. Al final, convendrá más que un "bulldozer" les pase por arriba, ya que las inversiones son grandes y masivas y el núcleo humano que las llevó a cabo se fue dispersando.

Esta es nuestra posición. Observamos un mercado difícil en el exterior y algunos otros factores agravantes que son puntuales. Por ejemplo, hay que tener en cuenta la relación de la lira frente al resto de las monedas europeas. Comúnmente se la compara con el dólar, pero antes un deutsch valía 800 liras, mientras que hoy representa 1.100 liras. Además, cabe señalar que los italianos se han vuelto terriblemente competitivos; sin duda, los compradores siguen prefiriendo los tejidos italianos a los nuestros. Por ese motivo, debemos bajar los precios, lo que en este momento no podemos hacer de ninguna forma.

Por último, deseo agregar un comentario con respecto a las fábricas del interior. En realidad, tienen más problemas que las de Montevideo, debido a que tienen que afrontar mayores costos, lo cual no ocurre con las industrias de la capital.

mar

SEÑOR MAMAN.- En principio, deseo agradecer a la Comisión que nos haya recibido para hablar de un tema que consideramos muy importante, que no solamente se refiere a la industria textil, sino a todo el sector industrial y, fundamentalmente, al exportador.

Las palabras expresadas tanto por el contador Franco como por el ingeniero Soloducho demuestran en forma elocuente la problemática que tiene el sector. Por supuesto no está en nuestras manos resolver lo que sucede fuera de nuestras fronteras, pero sí debemos observar qué es lo que está sucediendo en el Uruguay. En ese sentido, notamos que a pesar de los intentos por incentivar en algunos aspectos las colocaciones o las devoluciones de impuestos en lo que tiene que ver con la conversión del IMESI en IVA, estamos frente a elementos absolutamente insuficientes con respecto a la acumulación de la brecha cambiaria de los últimos años. Sin ir más lejos, en los últimos 9 meses, es decir, al 30 de setiembre de este año, la brecha cambiaria es superior a la de los primeros 9 meses del año 1994.

Aun con todos estos elementos, que son dados en una forma muy medida en cuanto a plazos, debemos tener en cuenta que no existen reglas de juego definidas para un mediano plazo. Cuando se rebaja, por ejemplo, 6 puntos el aporte patronal, se dice que ese porcentaje va a tener vigencia entre el 1º de julio y el 31 de diciembre. ¿Pero cuáles serán los costos al 1º de enero de 1996? No se sabe. Lo mismo sucede cuando se dice que se va a reducir la Ley Pineda en 3 puntos desde el 1º de enero al 30 de junio, pero se desconoce el costo que sobrevendrá luego de esa fecha. Esto demuestra que siempre se está viviendo una incertidumbre bastante importante, que agrava la problemática futura. Creo que se trata de un importante error en lo que tiene que ver con el manejo de los incentivos. Por eso preferimos que se nos diga definitivamente que el valor será cero a tal o cual fecha, o sea que realmente se nos muestren las reglas de juego, ya que las ventas que se hacen hoy tendrán en cuenta las producciones que se van a comprometer para el primer semestre del año 1996. Pero, ¿cómo podemos tener costos si tenemos algún beneficio que rige hasta el 31 de diciembre de 1995? ¿Cómo podemos tener costos si a partir del 1º de julio de 1996 no sabemos qué va a pasar con alguna devolución de

mar

impuestos que aún queda de la antigua Ley Pineda? En función de la reducción de esta Ley de un 22% a un 6%, podríamos decir que estamos frente a una devolución de impuestos y nada más.

En lo personal, pienso que es bastante difícil que la acumulación de todos estos beneficios logre incidir de tal modo que cambie la regresión que están teniendo las industrias exportadoras del Uruguay. Entiendo que una política selectiva del crédito y una de reducción del IMABA o del IMESI con respecto al IVA representan gotitas de agua que unidas pueden ser interesantes, pero en un período más largo. La única respuesta que encontramos frente a esta situación consiste en abatir de alguna forma la brecha cambiaria, si no la del pasado, por lo menos la actual. Hoy en día, estamos perdiendo competencia mensualmente frente a la Argentina y el Brasil con respecto a la inflación en dólares, que no existe en esos países. Me refiero a la parte productiva, en la cual estamos perdiendo competitividad con nuestros socios del MERCOSUR. Digo esto sin tener en cuenta lo ya mencionado por el ingeniero Soloducho con referencia a la situación de la lira italiana y de los distintos arbitrajes, aspectos cuya solución no está en nuestras manos.

Obviamente, en el Uruguay tenemos una industria que no existe en el resto de América Latina, ya que contamos con máquinas modernas y con una continua capitalización del sector. En realidad, estamos en condiciones de competir con éxito con el resto del mundo. No obstante, sucede que el entorno interno —es decir, la mano de obra, sobre la cual pesa una carga patronal absolutamente absurda— nos está obligando a exportar impuestos, ya que es parte integrante de nuestros costos. Las pérdidas de puestos de trabajo y la gente que ha ido al Seguro de Paro en los últimos años hacen que la ecuación no sea muy favorable para el Banco de Previsión Social. Creo que lo que han manifestado los señores Franco y Soloducho es muy importante. No obstante, la situación del mercado uruguayo nos hace temer por el futuro no sólo de nuestro sector, sino también por el de la industria en general y el rubro exportador.

SEÑOR ORDOQUI.- No es fácil agregar más elementos a los que ya se han mencionado. Sin embargo, me gustaría poner énfasis en lo que es la industria textil como institución.

mar

Cabe resaltar que este sector empezó a exportar en 1950. En este sentido, quiero decir que no hay muchas industrias —salvo la de la carne— que hayan realizado este tipo de actividad desde esa fecha. Por eso tenemos una gran experiencia, pero ello nos ha costado mucho dinero y esfuerzo. En comparación con la rama que trabaja el algodón, nos resulta mucho más difícil de conseguir y de mantener los clientes. En la actualidad, nadie se puede dar el lujo —en ninguna industria— de perder un cliente en el mercado internacional. No hay que olvidar que el destino del 85% de la producción es el exterior, ya sea directamente o en forma indirecta a través de los confeccionistas. Y esto no va a cambiar, porque nuestro mercado no puede absorber la totalidad de la producción.

Todo este esfuerzo que ha realizado nuestra industria desde el año 1950 ha servido para que hoy en día las fábricas sean conocidas por su nombre. Quiero aclarar que tanto en los Estados Unidos como en Europa los artículos se conocen por el nombre de las fábricas, pero eso no se consigue de un día para el otro; para ello es fundamental la confianza que deposite el cliente. Por ejemplo, hace algunos años tuve un encuentro con una persona en Dinamarca, a quien le gustó mucho la mercadería que le mostré y me preguntó cuál era, a mi juicio, la razón por la que debía comprar mis productos, siendo que en Italia o en Israel podía adquirir una mercadería similar en pocos días. De mi respuesta dependía la obtención o no del mercado.

Estamos frente a una industria que ha desarrollado una actividad desde hace muchos años, que comenzó con técnicos italianos pero que hoy cuenta con personal que se ha formado en nuestro medio o en Europa.

En el momento actual tenemos mucha gente en el Seguro de Paro, porque nuestras capacidades están por encima de lo que estamos vendiendo, pero para vender más es necesario colocar la mercadería, porque no sólo se trata de producir artículos, sino también de hacerlo en precio. En virtud de que existen mercados que están retraídos nos es muy difícil llegar a ellos. Además, hay que tomar en cuenta que toda inversión que se realice en esta industria tendrá un proceso muy lento y muy difícil de desarrollar.

mar

Por otro lado, también hay que destacar que uno produce muestras un año antes de que se realice la venta; como se dice en los negocios, los mercados tienen que estar adelantados a la temporada. Pero para eso hay que estar al tanto de la moda, de los colores, de los dibujos y de otros elementos que se brindan a través de distinta información. En ese momento, comienza el primer riesgo porque, a pesar del costo que significan las muestras, éstas no se pueden cobrar. Podemos decir que desde el momento en que se recibe un pedido hasta que se entrega la mercadería, transcurren tres meses que deben financiarse porque, en general, los clientes no pagan en el momento en que realizan el pedido y algunos ni siquiera libran carta de crédito.

Quiere decir que todos estos antecedentes que se han creado a lo largo de tantos años no se pueden dejar de lado. En este momento existe gran preocupación en la industria porque no se ve un porvenir claro. Teniendo en cuenta la situación planteada, la interrogante que surge es qué hacer con la gente y con las instalaciones, que significan enormes inversiones de capital fijo.

A efectos de ilustrar lo antes mencionado, podemos comparar lo que invierte un confeccionista con la inversión de un industrial textil. En el primer caso, es poco porque las máquinas tienen escaso valor pero las que se utilizan en las hilanderías y en las tejedurías son muy caras.

Inclusive, hoy hablamos con representantes del Sindicato de textiles y les planteamos la situación de la industria, en el sentido de cuántas personas están en el Seguro de Paro y de la poca visión de futuro que tenemos.

Si bien el Gobierno ha tomado algunas medidas a favor del sector —por ejemplo, la disminución del aporte al Banco de Previsión Social hasta fin de año y lo relativo al IMABA y al IMESI— representan menos del 3% de los costos que, por la Ley Pineda, contaban con una rebaja del 9%.

Entendemos que no se puede medir esta industria como a cualquier otra, y esto es algo de fondo. Esta área es muy específica y debe realizar su producción tomando en cuenta lo que pide el mercado. El cliente compra lo que le interesa

mar

y lo que sabe que va a vender. Además, la competencia que tiene esta industria a nivel mundial es muy agresiva. Tanto en los Estados Unidos como en Europa hay que competir contra todos los productores del mundo; nos guste o no, esa es la situación.

Como exhortación, diría que hay que pensar en lo que significa desarrollar una industria de este tipo y el crédito que tiene en el mundo. Nosotros no producimos los mejores casimires del mundo porque no tenemos las lanas adecuadas; sólo el 10% de la zafra sirve para elaborar las telas que exportamos, ya que el resto no es útil, porque es muy gruesa. Desde ese punto de vista, estamos condicionados, si bien los industriales han importado lanas más finas de otras regiones.

De manera que todo ese trabajo desarrollado no puede quedar en la nada. Pensamos que de alguna forma habría que mostrar alguna tendencia para que el industrial siga creyendo, invirtiendo y realizando esfuerzos.

En fin, podríamos seguir conversando sobre este tema "largo y tendido", porque los cuarenta y tantos años que llevo trabajando en la industria me absorben plenamente. Comprenderá el señor Presidente que el tema daría para mucho más, pero no quiero monopolizar la palabra.

SEÑOR SCALABRINO.- Nuestra fábrica es de tejidos cardados y, en algunos aspectos, tiene una problemática muy similar a la que se describía, además de otra algo más específica.

En lo que tiene que ver con el mercado externo, el tejido cardado se está vendiendo fundamentalmente al Brasil, y son conocidas las dificultades existentes con relación a ese país. Al respecto, podemos decir que nos han mantenido en la lista de adecuación y que de todos los productos textiles, éste es el único que ha podido ser colocado.

Por otra parte, el tejido cardado se vende en plaza en un 40% de su producción, mientras que el resto se destina a la exportación, por vía indirecta, a través de los confeccionistas. Entonces, nos hemos encontrado con precios bastantes importantes. Hemos estado apreciando la introducción de mercadería en régimen de admisión temporaria

proveniente en su casi totalidad de Italia, y advertimos que el promedio oscila en los 7,30. Entendemos que para la calidad de esa mercadería —duvetinas, entre otros productos— los precios son demasiado bajos. Sucede que en determinados momentos, Italia liquida saldos. Lo cierto es que esa situación y el atraso cambiario, que hace que los precios internos en dólares cada vez aumenten más, traen aparejadas más dificultades.

Asimismo, se constató el ingreso de productos originarios de países asiáticos a precios a nuestro juicio ridículos. Esto también plantea problemas a la marcha de nuestra industria textil.

Otra situación que quiero señalar es la que está relacionada con el hilado acrílico. Varias de las fábricas cuyos representantes nos encontramos hoy aquí reunidos producían hilados acrílicos, los que se utilizan en las prendas de punto para confeccionar chalecos y otras vestimentas.

En determinado momento, por situaciones de mercado como consecuencia del MERCOSUR, se comenzó a importar hilados terminados. En 1991, en fibra bruta —o sea, la materia prima— ingresaron 1:779.000 kilos. Esta fibra fue lograda por las fábricas que en esa oportunidad estábamos trabajando, cuando entraban 112.000 kilos de hilados. En lo que va de 1995, se importaron 610.000 kilos de fibra bruta y 741.000 de hilados terminados. Es decir que, prácticamente —digo esto pensando en mi fábrica— la parte de hilandería sintética se ha reducido casi al 20% y hasta estamos pensando en cerrarla.

Quiere decir que se produjo lo que en los países desarrollados llaman agresión al mercado, porque sucede en un momento en que entra más de un 20% o 25% de mercadería terminada con respecto al mercado interno. Dicha situación lleva normalmente a tomar medidas, es decir que se cuotifica o se establecen precios de referencia para proteger y permitir una adecuación a la industria interna. Sin embargo, esto no lo pudimos lograr, porque el régimen anterior era de precios mínimos de exportación y no permitía llegar a los otros mecanismos que actualmente aplica el GATT.

mar

Este aspecto es importante porque constituye una muestra de que el país no se encontraba entonces en condiciones, desde el punto de vista de sus normas, de adaptarse a una agresión de esa naturaleza. Por lo demás, puede volver a sucedernos. Precisamente, en estos días se hablaba sobre derechos específicos y pensábamos que las normas del GATT se pueden aplicar internamente en toda su amplitud, a efectos de evitar este tipo de competencias desleales.

SEÑOR SOLODUCHO.- Simplemente, quisiera recalcar algo de lo expresado por el ingeniero Ordoqui acerca de la posición de la exportación y los gastos extras que tenemos.

En este momento se están produciendo en el mundo dos acontecimientos en la industria textil. Por un lado, se están realizando exposiciones en París, de las cuales la más frecuentada es "Première Vision", y una de máquinas de carácter mundial, la ITMA, a la cual concurren todas las fábricas de la industria textil; es la gran feria que tiene lugar cada cuatro años.

Como los señores Senadores saben, a los empresarios no nos gusta tirar el dinero, y menos en esta época; por lo tanto, les pido que consideren que PAYLANA ha enviado a esta exposición a diez técnicos, de los cuales siete son para la ITMA y el resto para "Première Vision".

De todas maneras, como decía el ingeniero Ordoqui y quien habla, desde un principio, la moda nace en Italia y hay que seguirla, y las máquinas no se fabrican en el Uruguay. Como tenemos esperanza y no queremos "tirar la toalla", debemos seguir haciendo ese gasto, que tendrá utilidad o no.

Una vez más queremos recalcar que la situación del Uruguay, desde el punto de vista exclusivamente de la exportación, es totalmente desfavorable y negativa en muchos sentidos para nuestra competencia. Cuando me preguntan si "estoy vendido", respondo que siempre lo estoy. El problema no es vender. Si me pongo a vender azúcar o yerba al 10% menos, habrá cola para comprar. Vender siempre es posible; la cuestión está en que de esa venta resulte cierta utilidad.

Para que los señores Senadores tengan una idea, toda la

mar ..

capacidad instalada de quienes estamos en el Uruguay en el rubro del tejido de lana es menor que la de una sola fábrica alemana. Nos están frenando la entrada por todos lados, pero no tenemos más remedio que recurrir a esos lugares si creemos que podemos subsistir. Hay que tener en cuenta que estamos alejados de los mercados consumidores.

Además, el ingeniero Ordoqui se refería al plazo, y al respecto, nosotros debemos contar con un mes más que cualquiera de los suministradores locales. En Europa, un camión de carga hace el traslado en un día, mientras que los barcos demoran tres o cuatro semanas, y ello implica un mayor costo y una serie de factores adicionales.

Entonces, el mercado consumidor no está acá, sino en otro lado. Por lo tanto, tenemos que ir a competir con los italianos o con cualquier otro país que tenga la tecnología necesaria. Como dije al principio, las estadísticas indican que cada vez somos menos en el mundo los que trabajamos la lana, por lo que cada vez nos conocemos mejor y se nos hace más difícil ir contra los que ya están. Es voluntad del Gobierno y del país que esto siga adelante. Sabemos que en Italia hay dos ciudades, Biella y Prato, donde está centralizada esta industria, pero ya no se trata de fábricas de poco capital. Antes, por ejemplo, una peinadora valía U$S 7.000; en cambio, hoy día cuesta U$S 110.000, por lo que se ha vuelto ésta una industria que maneja mucho capital. Tal como se dijo acá, se puede crear un puesto de trabajo con una máquina de coser en la industria de la confección, pero actualmente las terminaciones de las máquinas más baratas cuestan entre U$S 250.000 a U$S 1:000.000.

Esta industria ha hecho un gran esfuerzo y ha conseguido un nombre, pero no depende sólo de los industriales.

Recuerdo que en el Uruguay existía un "London París", un "Aliverti", un "Angenscheidt", y un día desapareció todo ese tipo de tiendas. ¿Será que los administradores se volvieron menos inteligentes? Simplemente, cambiaron las circunstancias; no es que nosotros seamos menos agresivos, menos duros, menos trabajadores o menos inteligentes que el resto de quienes se desempeñan en esta industria; lo que ocurre es que estamos empezando a ver las dificultades que

implica mantenernos en esta lucha globalizada, en la que todo el mundo debe tener un "pedazo" de mercado. Pero si el Gobierno uruguayo no entiende esta diferencia, es su decisión adoptar esa política. Lo que pretendemos es que vea lo que se ha hecho, con la honestidad que se ha trabajado, el esfuerzo que hay detrás y las dificultades que surgirán si algún día el país entiende que necesita este tipo de industrias. Debe ser voluntad del Gobierno que subsistamos y podamos correr en esa carrera o no lleguemos a destino.

SEÑOR FRANCO.- Quería ampliar un tema que me parece importante, y que es la excepcionalidad del comercio de textiles en el mundo. En el comercio mundial, hay una excepción con reglas específicas, a la cual ya nos hemos referido al principio, pero creo que es de orden recalcarla puesto que hace a la esencia de la existencia de una industria lanera en el Uruguay.

Hay una sola excepción a la regla del comercio internacional libre, y de acuerdo con el GATT quizás la más antigua sea la de la industria textil. Es la primera violación al Acuerdo del GATT, y comienza en 1955 cuando los Estados Unidos cuotifican a Japón en el producto prendas de algodón. A principios de la década del setenta, la Comunidad Económica Europea cuotifica los "tops"; a fines de dicha década Canadá cuotifica los tejidos de lana, y a principios de la del ochenta, la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos cuotifican los tejidos de lana para el ingreso a sus mercados. Así conocemos el Acuerdo Multifibras, que a partir del 1º de enero de 1995, es el Acuerdo de Textiles y Confecciones de la Ronda Uruguay del GATT. Esta excepcionalidad se traduce en corrientes que no responden a las tradicionales reglas de juego del comercio internacional. En todos los países del mundo —desarrollados y en vías de desarrollo— existen subsidios y protecciones. Tal como decía el ingeniero Soloducho, en los Estados Unidos existen no sólo los aranceles más altos en materia de productos textiles —hoy están en un 35%, pero se ha llegado a un 40%— sino que además este país subsidia en más de un 100% la producción de lana propia, y en forma indirecta también subsidia las inversiones de la famosa "Burlington" y de otras más a través de un sistema de leasing que permite amortizar la inversión mucho antes de que se efectúe su pago financiero.

mar

En cuanto a la Comunidad Económica Europea, sobre todo Portugal y España —dos de los países menos desarrollados— han tenido plazos específicos para reconvertirse. En el caso concreto de Portugal, en 1992 se le otorgó una nueva inyección de fondos comunitarios excepcionales para el fomento de su industria textil lanera. Cabe destacar que uno de los últimos curiosos contendores que tenemos en el mercado es la India, que produce algodón, pero no lana. Sin embargo, varios "tradings" ingleses se han instalado en base a ciertos fomentos para la instrumentación de tejedurías que promovió el gobierno de la India.

Quiere decir que este es un mercado excepcional que maneja reglas de juego propias, donde se admiten normas que en otros ámbitos del comercio no serían parte del "fair play"; sin embargo, aquí son pautas normales. En este país quizás esto se comprendió y, como dije, antes de que existiera una Ley General de Reintegros, surgió la Ley Pineda, y antes de la Ley de Promoción Industrial, existió el Decreto Nº 306 propio de la industria textil.

Es factible demostrar —y lo hemos hecho por medio de un trabajo que realizamos hace años con un colega— que a pesar de los grandes beneficios que supuestamente recibe este sector del Estado, los aportes que vierte vía impuestos y seguridad social conforman más del doble de lo que reciben como beneficio de la Ley Pineda.

No debemos olvidar que las reglas de juego normales que supuestamente la Ronda Uruguay del GATT aprobó y las equitativas de las que el MERCOSUR debería proveernos en el ámbito regional recién van a tener plena vigencia dentro de diez años, siempre y cuando todo marche bien. Creo que lo que se está pidiendo es que las muletas que han servido para que la industria se desarrollara, no sean quitadas antes de la puesta en vigencia de las nuevas reglas de juego. Mientras persistan las actuales, que son negativas, este sector necesita determinados apoyos.

SEÑOR ASTORI.- Tanto en la exposición que han realizado nuestros visitantes en el día de hoy como en otras vinculadas con la industria textil, pero de otras ramas del proceso de producción —que hemos escuchado en diversas sesiones de esta

Comisión— ha venido quedando claro, al menos para mí, la existencia a escala mundial de diversos mecanismos —llamados prácticas desleales de comercio— que, tal como decía recién el contador Franco, contradicen los acuerdos que se realizan entre los países. En la región existen ejemplos como el que citaba hace unos instantes el ingeniero Soloducho —en realidad, creo que hay otros además de ese— como son las recientes medidas que tanto la Argentina como el Brasil han puesto en práctica y que obstaculizan el comercio uruguayo hacia esos países vecinos. Ya no hablo del Paraguay, porque por razones obvias los mercados que más nos importan son los de la Argentina y el Brasil.

Como no vamos a hablar aquí del atraso cambiario ni de la inflación en dólares —ello sería inútil, porque en este punto se debe actuar pero no discutir, sobre todo luego de haber hablado tanto acerca del tema— quisiera preguntar a esta delegación si tienen algunas iniciativas o propuestas concretas acerca de medidas a poner en práctica por el Gobierno uruguayo con relación a esos temas propios del comercio, tanto a escala mundial como regional, como respuesta a las que en los últimos meses han tomado la Argentina y el Brasil.

SEÑOR SOLODUCHO.- Por supuesto que hay medidas de política exterior. Inclusive, en el correr de las exposiciones que se han efectuado —como, por ejemplo, en la intervención del contador Franco— quedó de manifiesto que hay subsidios tanto en forma directa como indirecta. A vía de ejemplo, cabe citar la utilización en Italia de la ley sobre leasing, que en nuestro país también existe pero resulta impracticable, como lo han constatado las empresas luego de profundos análisis.

En fin; en este tema hay diversas medidas para adoptar y si el señor Senador Astori lo cree necesario, podríamos mencionar algunas, como ya lo hemos hecho en otras reuniones a las que ya hemos asistido. Por ejemplo, hemos insistido acerca de la compra de maquinaria. Sabido es que en todas partes del mundo los gobiernos ayudan a que las empresas puedan reconvertirse mediante préstamos blandos. Cabe mencionar el caso de la empresa CEDETEX de Cardona, que acaba de comprar dos máquinas por un valor aproximado de U$S 2:000.000, para lo que el Gobierno belga le dio 12 años

de plazo, a menos del 2% de interés.

En Italia existe la posibilidad de que la industria se pueda renovar cada tanto; además, debido al gran número de fábricas, hay un mercado de maquinaria de segunda mano, que en nuestro país no existe. Como dije, si contáramos con préstamos blandos a largo plazo, otra sería la situación de nuestras empresas. Sin embargo, los créditos a los que accedemos normalmente y que constituyen la única fuente de financiación en este momento, son otorgados por el Banco de la República a largo plazo y para compra de maquinaria. A ello debe agregarse una serie de factores sobre los que no vamos a extendernos ahora; entre otros, podemos mencionar el tipo de garantías que exige esa institución bancaria. Por supuesto que no vamos a criticar esas medidas porque consideramos que es el Gobierno el que debe instrumentar una política de recambio de maquinaria, teniendo en cuenta su insistencia con respecto a la renovación tecnológica.

En definitiva, no se trata solamente de cambiar la maquinaria a una Tasa Libor mayor y en un plazo no demasiado largo, sino que además hay que tener en cuenta que nuestro sistema de leasing es totalmente distinto al de otros países y no se puede aplicar en virtud de la ley que lo regula.

En pocas palabras, hay muchas medidas que hemos propuesto y estamos dispuestos a seguir trabajando en ese sentido. De todos modos, lo primero que se debe considerar es la ayuda que hay que proporcionar a las empresas para su reconversión, porque de lo contrario la situación seguirá empeorando en el futuro.

Como señalaba anteriormente el contador Franco, en todas partes del mundo se colabora, en forma disimulada, con la multifibra. Es el caso del Brasil, de los Estados Unidos y de Europa.

Insistimos en que este sector de la industria —o la industria en general— necesita planes de ayuda para equiparse. Por supuesto que cada empresa tiene un concepto distinto de activo fijo, aunque el señor Senador Astori sabe perfectamente cuál es la diferencia entre activo fijo y activo circulante.

mar

De todas maneras, estos elementos existen y son comunes en el mundo. Es del caso citar los sistemas de preferencia y la ayuda que proporcionan los gobiernos a las empresas para que asistan a las exposiciones internacionales. Existe el antecedente de que nuestro país participó en una muestra internacional contando con la ayuda del Gobierno. Esto ocurre en todas partes del mundo, porque es necesario viajar para vender, pero desde el Uruguay resulta muy costoso poder hacerlo. Precisamente, para conquistar la clientela no es suficiente con tener un agente, sino que es necesario ir y establecer contacto personalmente.

Creo oportuno citar una anécdota de la primera vez que concurrí a una muestra, hace unos 35 años, en la que un cliente alemán me preguntó: "¿Cómo estoy seguro de que ese corte de tela que me trae es suyo? Mándeme una pieza desde el Uruguay por vía aérea y voy a saber que es así, porque tal vez la compró ahí afuera y me la viene a vender como que usted la hubiera fabricado".

Quiere decir que lo que está en juego son los costos grandes derivados, entre otras cosas, de la elaboración de muestras. Otro dato que queremos destacar es que nuestra empresa tiene un gasto de U$S 70.000 anuales por servicios de DHL, ya que se nos solicitan varias muestras y cortes. Además, tenemos que contratar diseñadores italianos a quienes debemos pagar a precio de oro. A esto se debe agregar que antes, con el desfase que existía, se compraban los saldos de exportación, se traía la moda según la estación —es decir, cuando en Europa es verano, aquí es invierno— porque teníamos que vender. Antes íbamos, cortábamos la muestra y la imitábamos, pero en la actualidad tenemos que vender al mismo tiempo que lo hace el italiano y estar en las exposiciones simultáneamente con los diseños que se van a usar dentro de dos años. Por lo tanto, esto requiere traer un diseñador italiano o de algún otro país, como ya dijimos. Por supuesto que las prácticas correspondientes, el envío por DHL y el contacto posterior con el cliente implican una erogación de miles de dólares. Todos esos son gastos extraordinarios, razón por la que en algunos países se da la posibilidad de participar en las ferias internacionales.

SEÑOR ASTORI.- Indudablemente, todos los aspectos mencionados

por el ingeniero Soloducho son importantes. Personalmente, comparto todas sus inquietudes, aunque creo que no formulé mi pregunta de forma totalmente clara.

Mi inquietud refería específicamente a medidas de política exterior del Gobierno uruguayo ante las recientes disposiciones de la Argentina y del Brasil. Sabido es que nuestro país está negociando permanentemente en la región —porque lo debe hacer— ya que así está previsto en los mecanismos de integración del MERCOSUR y en los que existen a escala internacional en su conjunto. Pero en todo caso y en términos muy concretos, mi pregunta refería a si existe un conjunto de sugerencias o propuestas a adoptar por el Gobierno uruguayo en su política comercial con el exterior.

SEÑOR SOLODUCHO.- Como decía anteriormente, se suponía que a partir del 1º de enero de 1995 quedarían sin efecto todas las listas de excepciones existentes con el Brasil, aunque luego se estudió una nueva nómina de adecuación. Es oportuno recordar que ese país tiene 29 productos en esa lista de adecuación, uno de los cuales es el tejido de lana, por el que nosotros estamos pagando un arancel del 10,9%. El Presidente de nuestro país ha intentado por medio del PEC solucionar esta situación. Ese 10,9% es una limitante importante para nuestro sector, ya que en una lista de 29 artículos el único al que aún se le aplica es al tejido de lana. Sin embargo, todavía estamos esperando que el rubro caiga de la lista de excepciones, sin haber obtenido respuesta alguna. Nuestra esperanza está basada en que cada año caen más productos de esa lista de excepciones.

SEÑOR FRANCO.- Creo haber entendido que la pregunta del señor Senador Astori apuntaba a la cara exportadora de un sector que, básicamente, tiene su mercado en el resto del mundo y no en la región, aunque en la actualidad su principal cliente sea el Brasil. Concretamente, el señor Senador, en su aclaración, se refería a si existía una política comercial del Estado y en qué medida afectaría a este sector. Considero que es importante definir una política comercial. En mi modesta opinión y como estudioso de estos temas, creo que el Uruguay no tiene una política comercial y nunca la ha explicitado. En materia exclusivamente textil, basta con remitirse al acta del Comité Técnico Textil —derivado del

Comité de Industrias y específico para el tratamiento de los temas textiles— de la reunión que se celebró hace pocos días en Montevideo. Si nos tomamos el trabajo de analizar esa acta, veremos que no figura la posición de nuestro país sobre ningún tema. Sin duda, el punto fundamental de esta reunión era el de saber si los cuatro socios estaban de acuerdo con que existiera una política comercial para los productos textiles. En caso de ser afirmativa la respuesta, había que definir dicha política y, reitero, no existe constancia de la posición uruguaya, ya que nuestro país simplemente concurrió a escuchar lo que sus socios le plantearan.

A nivel de las empresas privadas en general, el grupo al que represento integra una especie de intersectorial con toda la cadena productiva textil encargada en particular de los problemas del MERCOSUR. Cabe destacar que los sectores privados uruguayos no hemos logrado ser recibidos oficialmente por los técnicos de esta Comisión, aunque sí lo hemos hecho en forma particular.

SEÑOR PRESIDENTE.- Desearía saber quiénes son los técnicos.

SEÑOR FRANCO.- La coordinación está a cargo del economista Saráchaga e integran también la Comisión la doctora Giambruno, el economista Medina, la contadora Vigo y la señora Peña. Todos somos colegas, lo que facilita que nos comuniquemos privadamente y es evidente el interés de que exista una política comercial claramente definida. Sin embargo, esta iniciativa no ha sido aceptada a nivel oficial. El Uruguay ha participado con un bajo perfil y la mayor disputa se da porque la Argentina cuenta con una política de coyuntura y es partidaria de la ampliación —dentro de la política comercial del área— del apoyo en derechos específicos mínimos. A su vez, parte de los grupos privados brasileños han estado de acuerdo con esta posición, pero a nivel oficial —y lo ha hecho efectivo— se prefiere la aplicación de las nuevas reglas de la Organización Mundial de Comercio. En tal sentido, ha internalizado la normativa "antidumping", la salvaguardia específica textil que prevé el acuerdo respectivo. Todos sabemos que las normas del MERCOSUR son similares a las propuestas y normativas internas brasileñas, lo cual, evidentemente, no es casualidad. Por lo tanto, nosotros creemos que deberíamos avanzar en ese

sentido.

En el caso que planteaba el contador Scalabrino, empezamos ante el Ministerio de Economía y Finanzas una acción, que no tuvo éxito, para defensa del mercado de los hilados acrílicos. En este y en otros planteamientos de los sectores privados, hemos manifestado que somos partidarios de la aplicación "in totum" de los acuerdos derivados de la Ronda Uruguay, ya que aseguran la utilización de las más modernas técnicas en materia de controles, tanto aduaneros como de mecanismos "antidumping". En particular, el sector textil tiene, a través de esta salvaguardia especial, un mecanismo de defensa que se supone es el más poderoso. No en vano los países desarrollados nos han aplicado esa herramienta durante más de veinte años. Es decir que hasta ahora hemos tenido el revólver que nos ha apuntado y lo que pedimos es empuñar esa arma en estos momentos para defender, por la vía de los acuerdos, nuestros mercados. Esta es la propuesta que hemos realizado —en términos generales— en diversos ámbitos, pero hasta el momento no hemos tenido receptividad.

SEÑOR PRESIDENTE.- Desearía realizar algunas apreciaciones y consultas. De acuerdo con las cifras que ustedes han acercado a esta Comisión en lo que tiene que ver con las producciones de los últimos tres años, es decir 1992, 1993 y 1994, en cuanto a la venta, la exportación, la producción en metros lineales y la ocupación, se advierte que se ha mantenido el volumen de producción de metros lineales pasando en 1992 de 6:463.000 a 6:888.000 en 1994. Entonces, se ha mantenido la exportación en los años 1992, 1993 y 1994, así como el volumen de producción. A su vez, se ha bajado el personal ocupado de 4.500 a 2.500. Al respecto quisiera saber si esa reducción de personal tiene relación con la cifra del volumen producido, el mejoramiento de la productividad y la inversión tecnológica o si, por el contrario, sucede que menos fábricas producen más cantidad de metros por año en forma individual, pero la misma en el total, lo que estaría hablando de un cierre de empresas. En definitiva, deseo saber a qué se debe esta relación diferente en los tres años.

SEÑOR MAMAN.- En los últimos años hemos racionalizado en función de una coyuntura que existía en el país muy diferente

mar

a la que había en el pasado. Esta estrategia sirvió a todos los industriales, pero evidentemente consideramos que hoy en día más racionalización es imposible, aunque sí la esperamos de parte del sector público.

Entendemos que hemos acompañado en forma importante este proceso a lo largo de estos últimos diez años y hemos cambiado en muchas oportunidades el diseño y el producto para transformarnos en una empresa con una función distinta pero conservando en lo posible nuestros volúmenes de exportación y los metros de producción. Hemos producido transformaciones debido a la necesidad de alcanzar el mercado que nos exigía determinado precio y para ello es que hemos efectuado estas racionalizaciones. Pensamos que exactamente lo mismo ha ocurrido en las empresas colegas. El requerimiento de llegar a producciones importantes es una lógica que se impone, ya que los puntos de equilibrio en el caso de nuestra empresa estaban en un 65% de la producción instalada y hoy necesitamos alcanzar un 85% o 90%. Eso implicó que no estuviéramos más de un mes en Seguro de Paro, ya que entendemos que no es un mecanismo de solución global. Si debemos recurrir a dicho mecanismo en forma muy asidua, es preferible cerrar la empresa, porque si el punto de equilibrio se corre demasiado hacia arriba, resulta imposible poder continuar. Si se reduce la producción, para contemplar los precios de venta en el exterior, preferimos tener una producción distinta de exportación a estar facturando sobre un alto punto de equilibrio.

En abril de este año presentamos un proyecto y en octubre traeríamos las máquinas. Por otro lado, la Unidad Asesora de Producción Comercial aún no sabe si habrá o no canalización. La industria nos asusta y por ello, como se dice comúnmente, huimos hacia adelante. Pero también estamos diciendo que, por primera vez en los últimos diez años, ISUD —que tiene una fábrica con una puesta al día importante; aclaro que no me gusta particularizar, pero creo que es necesario extrapolar de esto algunas otras cosas— extraía sus fondos de su propia actividad. Por eso podemos hablar por primera vez de créditos a mediano plazo para traer máquinas de activo fijo.

De manera que todas las empresas del sector han

mar

realizado un sacrificio muy grande a fin de mantener el mayor nivel de actividad y de facturación. Esto acarrea fundamentalmente dos consecuencias: en algunos casos, un aumento de los pasivos y, én otros, la acumulación de pérdidas que se van generando porque en ciertas ocasiones los precios de los productos que se venden al exterior no son remunerativos. Inclusive, se ha llegado al extremo de que, por ejemplo, si hoy no estamos importando maquinaria, entonces la amortización se toma al 50% o al 25%. Estos son algunos de los elementos que cada uno de los empresarios considera en su momento.

A mi juicio, esto justificaría por qué se mantienen la producción y el volumen exportable con una reducción muy importante de la mano de obra, a pesar de las dificultades que tiene el sector.

SEÑOR PRESIDENTE.- Deseo aclarar que la referencia que hacía tenía como fin simplemente advertir que en los últimos tres años —período en el cual se han mantenido los volúmenes de exportación y de producción— ha habido una reducción del 50% del personal ocupado. Esto supone sin ninguna duda —aunque no sé en qué medida— un abatimiento de los costos y un beneficio o mejora en la eficiencia y en la productividad de las distintas empresas que trabajan en el sector.

Estamos hablando de que actualmente el sector ocupa a 2.500 personas contra las 4.500 que había en 1992, a pesar de mantenerse la misma producción en millones de metros lineales e idéntica exportación en dólares. Por lo tanto, estamos hablando de que la magnitud de producción y exportación finales no se ha modificado, pero se ha realizado una reconversión profunda con respecto al personal ocupado que, repito, de 4.500 se redujo a 2.500.

SEÑOR STRAUCH.- Simplemente, a modo de ejemplo deseo indicar que hace un par de años nuestra empresa tomó la decisión de prescindir de aproximadamente 130 personas. Esto significaba entre U$S 1:300.000 y U$S 1:400.000 en costos salariales. Aclaro que este hecho sucedió en un mes de noviembre, y a los 12 meses nos encontrábamos exactamente en la misma situación, luego de haber eliminado 130 puestos de trabajo. Si no hubiera sucedido lo que figura en este documento, no

mar

estaríamos aquí sentados; es más, hay quienes hoy no lo están.

SEÑOR PRESIDENTE.- La pregunta que formulé estaba orientada hacia dos puntos que, en cierta medida, ha respondido el señor Strauch.

Por un lado, ha quedado claro que la reducción de personal, manteniendo el mismo volumen de producción, significó una mejora en la eficiencia.

La otra pregunta era si al haber reducido el personal a la mitad, se habían abatido los costos. El señor Strauch ha indicado que por efectos de la relación IPC-Dólar, lo que se ahorró en costos por haber reducido la plantilla de personal, al cabo de 12 meses, se compensó por el aumento en dólares de los salarios que se produjo en ese plazo de acuerdo con el entendimiento sindical.

SEÑOR SOLODUCHO.- Si me permiten, desearía aclarar nuestra posición, ya que cada uno de nosotros está exponiendo el punto de vista de su fábrica.

En primer lugar, quiero indicar que ha cambiado la calidad de las personas que integraban la planilla. En este momento nuestra empresa cuenta con 12 ingenieros radicados en Paysandú, mientras que hace 5 años había 2 ó 3. Al instalar máquinas muy sofisticadas se requiere —y este es uno de los puntos más importantes— entrenar a la gente en el exterior, ya que no hay ingenieros textiles especializados para atender esos requerimientos. Si bien tenemos menos personal con menor salario —de cuello azul y de cuello blanco, como dicen los americanos— el promedio del costo de lo que PAYLANA paga por ese concepto ha ido aumentando por el mayor nivel técnico y salarial de los otros funcionarios.

En segundo término, a medida que la empresa tuvo que agrandar el volumen de su producción fue necesario hacer series mayores. Se ha procurado reducir al mínimo la creación de diseños, aunque somos conscientes de que una fábrica no solamente puede subsistir a base de tejidos lisos. Sí hemos tratado de aumentar nuestras partidas promedio. Entonces,

mar

al pasar ciertos niveles críticos, se deben buscar clientes de gran magnitud —por lo menos desde nuestro punto de vista— para poder tener una mayor productividad.

SEÑOR FRANCO.- Los propietarios de las industrias han dado su visión pero yo, que hice los números, puedo brindar una idea global y explicarles por qué en tres años el plantel se redujo en 2.000 personas.

Una parte —quizás la menor— de esta situación tal vez se deba a un problema de eficiencia y de reconversión industrial, pero la mayor parte se explica de manera bastante más simple. En ese período cerraron Campomar y Soulas, ILDU y SUITEX. Además, debemos aclarar que los 6:000.000 de metros no es la producción, sino la exportación medible en metros. No obstante, la producción se ha mantenido, pero sustituida por un proceso de tercerización. Las fábricas que cerraron estaban básicamente integradas verticalmente. Actualmente, incluso las industrias cuyos representantes están aquí presentes y que tienen producción propia, en los momentos pico mandan a hacer trabajo a façón a hilanderías o a tejedurías. Esto está llenando los espacios que antes ocupaban estas fábricas en materia de producción.

Por otra parte, hay una baja notoria, que quizás no aparece en el documento. En los años 1991 y 1992, el valor bruto de producción era más alto. Por otra parte, con Campomar y Soulas y con La Aurora prácticamente también ha desaparecido la producción de mantas y frazadas, que hoy es marginal en nuestro país, pero que hace unos años era muy importante. Esta no ha sido sustituida.

He dado una explicación adicional que tiene mucha relación con la reducción del personal.

SEÑOR ASTORI.- Naturalmente, todos los aspectos que han aportado nuestros visitantes son muy importantes. No obstante ello, deseo indicar que ha habido un incremento notorio de la productividad media del trabajo en el sector. Eso es absolutamente evidente. Considero que es conveniente dejar constancia de ello porque, si de esta reunión hemos de extraer algunas conclusiones, ella debe integrarlas a los efectos de pensar entre todos cómo actuar de aquí en

adelante.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si me permiten, quisiera continuar haciendo un análisis de las informaciones que nos han brindado nuestros visitantes. Entre 1993 y el primer semestre de 1995 se advierte un cambio sustantivo en los destinos de las exportaciones. En 1993 aparecen los mercados europeos y americanos con más del 50% del total de lo exportado, y en el primer semestre de 1995 se da un cambio muy fuerte en los mercados de destino, como por ejemplo el brasileño, que en el período comprendido entre 1993 y 1995 pasó del 10% al 21% del total. A su vez, el mercado colombiano se incrementó del 4% al 12% —aumento significativo— y el argentino también aumentó bastante; asimismo, aparece un importador nuevo con un porcentaje importante, como lo es Guatemala, con un 9%, mientras que el mercado mexicano ha caído abruptamente.

El contador Scarabino, cuando estábamos discutiendo sobre lo que ocurre con Brasil, manifestó que en la lista de adecuación de ese mercado solamente aparecían los tejidos de lana cardados y peinados. Quería precisar la información a ese respecto.

A continuación, voy a plantear varias preguntas. En primer lugar, me interesaría saber si la caída del mercado mexicano se debe a otros motivos que no sean los de la crisis financiera que ha sufrido. En segundo término, ¿qué implica este significativo aumento de la presencia de los mercados de Colombia y Guatemala? Por último, ¿cuál es la situación, dimensión, orientación y perspectiva de la industria textil brasileña, que carece de buena materia prima propia en materia de lanas?

SEÑOR SOLODUCHO.- Con respecto a la segunda pregunta, quisiera expresar que la exportación a Guatemala es realizada fundamentalmente por PAYLANA, pero como pueden suponer los señores Senadores, no se tiene por objeto el consumo interno de ese país; lo mismo sucede con Colombia.

Precisamente, la estructura aduanera de los Estados Unidos hace que esto sea totalmente artificial; hay que tener

en cuenta que el tejido posee un 35%, mientras que la prenda hech sólo tiene un 22%. Entonces, en rigor esas exportaciones responden a compradores norteamericanos que mandan la materia prima a países donde la confección les resulta más conveniente, como por ejemplo Colombia, Santo Domingo, Guatemala, Honduras, etcétera.

SEÑOR MAMAN.- Voy a responder a la última pregunta formulada.

La industria brasileña en nuestro sector está sensiblemente atrasada desde el punto de vista tecnológico y de la puesta a punto de su activo fijo. Así como en el Uruguay han desaparecido unas cuantas empresas, en el país del norte han cerrado muchísimas más. Sin embargo, nosotros consideramos al Brasil como un mercado de penetración muy importante.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿A quien está defendiendo el Gobierno brasileño con esta medida?

SEÑOR SOLODUCHO.- La empresa brasileña se llamaba Santista y pertenecía el grupo Bunge, el que se deshizo de esa fábrica que hoy está en manos de la Paramount. Evidentemente, alguien estuvo defendiendo esa industria, no en vano tiene 10.9 puntos.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Esa fábrica Paramount es la más importante de Brasil?

SEÑOR SOLODUCHO.- Con respecto a los tejidos es efectivamente así.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Donde obtiene la materia prima?

SEÑOR SOLODUCHO.- Ellos son consumidores de "tops" uruguayos, lo que quiere decir que no son grandes peinadores.

SEÑOR MAMAN.- Nos hemos puesto en contacto con industriales brasileños y con quienes están en contacto con los temas del MERCOSUR y nos expresaron que el "lobby" de Paramount fue un castigo a la Cámara de Industria por la no apertura; como tenían que aportar algo, incluyeron 29 productos, entre los cuales están los relacionados con la lana.

mar

En cuanto a la primera pregunta formulada por el señor Presidente, deseo expresar que una de las causas de la baja del mercado mexicano se debió a la incertidumbre acerca de lo que iba a suceder con el acuerdo de complementación con ese país, en el sentido de si se iba a prorrogar o no. Evidentemente, esto se dio antes de la crisis de diciembre de 1994. Los brasileños querían prorrogar el acuerdo por un año y los uruguayos por seis meses. En definitiva, como el 1º de enero de 1995 comenzó a funcionar el MERCOSUR, los acuerdos parciales entre México y Uruguay cayeron y no se sabía si se iban a renovar. Esta situación se estuvo discutiendo durante meses, por lo cual resultó muy difícil hacer negocios en agosto o setiembre de 1994. Evidentemente, la crisis mexicana que se suscitó luego también agravó la situación.

SEÑOR PRESIDENTE.- En el final del documento que nos han proporcionado se habla del aspecto estrictamente salarial, se hace referencia a la brecha entre el IPC y la devaluación, y se establece que eso torna insostenible mantener el convenio firmado el 3 de junio de 1991 entre AITU y COT. Se agrega que todo intento de negociación con los delegados de COT ha sido estéril. ¿Cuál es la situación al día de hoy en esa materia?

SEÑOR ORDOQUI.- La Asociación de Textiles ha planteado a COT la situación de la industria. La negociación aún no se ha terminado, y en el día de ayer hubo una reunión en la que fuimos directamente al grano y los delegados obreros recibieron la información en detallados términos, así como nuestra opinión acerca de la incertidumbre del futuro. Lógicamente, tendrán que estudiar estos datos y, por lo tanto, tendremos otras reuniones, pero nosotros vamos a insistir en nuestros planteos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Cuando ustedes hablan de las exportaciones y de que los precios unitarios han ido declinando, pasando de 8,11 a 7,51, ¿se refieren a un promedio de precios o a una determinada tendencia de los mercados en general, de los tradicionales o sólo de los regionales? Por ejemplo, recuerdo que han hablado de la situación de Alemania hace tres años y quisiera saber cuál es su estado en materia de precios y sus tendencias en el mercado al día de hoy.

mar

SEÑOR SOLODUCHO.- Somos, digamos, "hijos de la circunstancia" y, tal como dijo el contador Mamán, la circunstancia indica que tenemos que vender. Por tal motivo, hemos tratado de hacer series más grandes para tener una mayor competitividad. Tratamos de dividir entre la tela fantasía y la lisa, de lo que surge una diferencia en el promedio. También existe otro factor que no se refleja claramente en ese documento pero que, a mi juicio, es muy importante; me refiero al costo de la lana que, como sabe el señor Presidente, antes de publicarse esa estadística se encontraba en uno de sus picos más altos y que ha bajado muchísimo, por lo que el precio del producto también ha disminuido. Actualmente el precio de la lana ha vuelto a subir y tenemos la intención de que eso se trasmita, a pesar de que en este producto no hay tanta elasticidad como la que tiene, por ejemplo, una materia prima o una divisa, que pueden subir y bajar en forma prácticamente inmediata.

El contador Mamán mencionó que se necesitan plazos y ello se debe a que nosotros debemos mantener el precio, por lo menos, durante toda la temporada y es muy difícil cambiarlo; nuestros clientes más grandes trabajan con catálogos y planifican su actividad con un año y medio de anticipación, ya que deben elegir el artículo, dónde lo van a confeccionar y publicitarlo, entre otros aspectos. Por lo tanto, ellos no aceptan variaciones inmediatas de precio y, por consiguiente, las subas y bajas de los precios en los mercados corren por cuenta del suministrador. También hay otros factores como, por ejemplo, la diferente composición de los artículos y de los mercados.

Con respecto a lo demás, pienso que vender nunca es un problema ya que el tema es vender y no fundirse, porque cuando se pierde un dólar por metro y trabajamos con 10.000 ó 350.000, se pasan a perder U$S 10.000 o U$S 350.000. En definitiva, siempre se puede vender.

SEÑOR ORDOQUI.- Para nosotros sería muy importante contar con un flujo rápido y normal en el MERCOSUR, ya que los mercados del Brasil y de la Argentina pueden ser trascendentes para nosotros.

El mercado argentino tiene un consumo "per cápita" mayor

mar

que el del Brasil que tiene treinta millones de personas al sur, porque en el norte evidentemente no se puede vender lana. Pienso que si en el momento actual tuviéramos el doble de cupo para el Brasil venderíamos esa cifra. Lo mismo sucede en el caso de la Argentina, que tiene un consumo superior "per cápita", que está al tanto de lo que se puede fabricar y también de lo que produce nuestra industria, que es lo que se usa actualmente.

En cuanto a la industria brasileña debo decir que la calidad es inferior y que no se encuentran antecedentes exportadores con diseños y colores apropiados, elementos que son fundamentales porque si el color no está bien, el producto ni siquiera es tenido en cuenta.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión ha recibido una información muy rica. Todos los señores Senadores aquí presentes estaremos de acuerdo en el hecho de que hemos aprendido mucho.

Además, todos compartimos la idea de que la industria ha ido generando en la sociedad, a través de los años, un valor no sólo de capital sino también cultural que se extiende a través de las distintas formas de vinculación entre todos los que participan en la creación del producto final. Pienso que si hay algo que el Uruguay debe realmente defender es, precisamente, la transformación de su lana teniendo en cuenta que ya es el productor más importante del mundo en materia de "tops".

Asimismo, tengo la impresión de que en términos relativos la industria lanera uruguaya ha superado, francamente, a sus similares de la Argentina y el Brasil. En ese sentido, pienso que nuestro vecino del Norte no tiene como objetivo de futuro de su política industrial impulsar un crecimiento del sector lanero puesto que ello no se encuentra dentro de los elementos naturales del Brasil y seguramente será más fuerte su tendencia a proteger la industria del algodón. Tal vez se trata de una reflexión sobre estas industrias que deberemos realizar en el futuro. Por otro lado, en la Argentina tenemos posibilidades muy concretas.

mar

Seguramente todos los integrantes de esta Comisión participan de una idea común en el sentido de poner el mayor empeño para colaborar a fin de que esta industria no sólo se mantenga, sino que también pueda prosperar, crecer y mejorar. Por nuestra parte haremos todo lo que esté a nuestro alcance para cumplir esos objetivos. No hay ningún Senador de ninguna colectividad política que piense de una forma diferente a esto que he expresado tomándome la libertad de no consultar a los restantes señores Senadores. Aclaro que esto lo digo en nombre de todos los integrantes de esta Comisión —pese a que no he consultado a ninguno de ellos— puesto que he escuchado las reflexiones que ellos han vertido en las distintas oportunidades en que comparecieron sectores vinculados al ramo textil, presionados por las circunstancias más recientes.

Seguramente vamos a invitar a un sector textil que todavía no ha comparecido; me refiero a los confeccionistas de lana que fueron grandes exportadores y que hoy están enfrentando dificultades muy serias.

Muchas gracias.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 11 y 32 minutos)

mar

DOCUMENTO APORTADO POR

LA DELEGACION

HILANDERIAS Y TEJEDURIAS DE LANAS

A.I.T.U.

1) Producción anual: VBP 1992. U$S 115:500.000.-
" 1993 " 104:000.000.-
" 1994 " 106:000.000.-

			Tejidos	Totales
2) Exportaciones;	1992	"	52:426.432.-	56:109.000.-
(en dólares)	1993	"	52:604.714.-	55:236.000.-
	1994	"	51:058.240.-	53:040.000.-
(en metros lineales)				
	1992		6:463.998.-	
	1993		6:823.430.-	
	1994		6:888.582.-	

3) Ocupación:

1992	4.500 personas
1993	4.000 "
1994	3.000 "
1995	2.500 "

4) Destino de las exportaciones:

(tejidos)	1993	1994	1994/6	1995/6
Estados Unidos	14%	10	8	5%
Alemania	13%	10	10	6
Reino Unido	13%	11	7	6
resto U.Europea	7%	7	8	5
Brasil	10%	21	20	21
México	9%	10	6	3
Canadá	5%	3	4	4
Colombia	4%	6	8	12
R. Dominicana	4%	7	9	1
Hungria	2%	1	1	-
Argentina	2%	3	4	6
Costa Rica	1%	1	2	-
Guatemala	-	-	-	9
Turquia		1	2	3
Taiwan		-	-	2
Hong Kong		1	-	2
Varios	16%	8	11	15
Total				
U$S	52:604.714	51:058.240	29:046.696	35:581.990
mts. lin.	6:823.430	6:888.582	4:018.749	4:737.678

USA — 35%
Canadá — 24%
U.E. — 11%
Mexico — fuerte con recargo fuerte con libre hasta 31/XII/95

HILANDERIAS Y TEJEDURIAS DE LANAS

A.I.T.U.

La situación del Sector a mediados de 1995 indica que se ha revertido la tendencia positiva de desarrollo en los últimos años. Lamentablemente, no se avizoran, ni en el mercado doméstico ni en el externo, soluciones que pudieran mejorar la situación crítica actual.

En particular los volumenes exportados comienzan a descender a partir de julio de 1995 no solamente por un problema de estacionalidad -que existe- sino por recesión en los principales mercados y presiones por precios a la baja que resultan insostenibles. Por otra parte el principal mercado (Brasil) ha adoptado medidas concretas que colocan en grave riesgo la corriente comercial a ese país. A título de ejemplo, ha mantenido a los tejidos de lana en la lista de adecuación (único producto textil). Además, está dando largas al compromiso presidencial de junio, de aumentar los cupos en el ACE Nº 2 (Ex PEC) para dichos productos. Adicionalmente la validez de guías de 60 días, complica un proceso de venta-producción que requiere de largos meses para su concreción.

El mercado mexicano prácticamente ha desaparecido en 1995 debido a problemas económicos, pero además, por la inestabilidad del mecanismo acordado en el convenio bilateral de comercio, que ha sido prorrogado varias veces en los últimos meses pero por pequeños lapsos y luego de vencidos los plazos. Este acuerdo deberá renegociarse ahora en el marco del Mercosur.

Por otro lado tenemos un sustancial incremento en los aranceles de ingreso a la Unión Europea (de 0% a 10,8%) debido a las modificaciones del S.G.P. Esto se nota ya, en el descenso de las exportaciones en el primer semestre de 1995.

El único beneficio que se percibe por las exportaciones, será reducido en un tercio a partir del 1º de enero próximo.

Los mecanismos de apoyo anunciados por el gobierno a mediados de 1995 son menores a dicho descenso. En particular la rebaja de aportes patronales tiene una incidencia actual de 1,83% sobre los costos. La reducción del IMABA no llega al 0,02% y el pasaje del IMESI al IVA, en energía y combustibles

tiene una incidencia de 0,30%.

En un esquema de exportaciones con precios unitarios declinantes (en los últimos tres años pasó de 8,11 en 1992; a 7,71; a 7;41 y 7,51 en 1995) o estables el perjuicio del adelanto de la inflación sobre el tipo de cambio, se recibe íntegramente en los costos por lo que este solo aspecto, tiene una influencia mayor a los beneficios recibidos. Debe hacerse notar que en los años anteriores. buena parte de la diferencia por retraso cambiario se fue compensando con un sostenido incremento de productividad. Esta variable parece haber llegado a un punto en que difícilmente se logren incrementos sustenciales como los de 1992, 93 y 94, justificados en buena parte por la tercerización de actividades, la reinversión y el cierre de empresas en dificultades.

El sector que es fundamentalmente exportador (destina el 50% de su producción al mercado externo directamente y un 30% más indirectamente a través de confeccionistas) encuentra ahora dificultados en el mercado interno. En primer lugar por la competencia, a precios que suponen prácticas desleales, de Agolán abierta a fines de 1994, con apoyo de la Corporación Nacional para el Desarrollo. También por el ingreso masivo de tejidos cardados en Admisión Temporaria, que además crecen, relativamente menos, en el caso de los tejidos peinados. En términos generales, para los casos de prácticas desleales de comercio, mocionamos que se aplique la cláusula de salvaguardia del Acuerdo de Textiles y Vestimenta de la O.M.C..

En el aspecto estrictamente salarial, la brecha entre IPC y la devaluación, torna insostenible la mantenimiento del Convenio firmado entre A.I.T.U. y el C.O.T. de fecha 3/8/91 y cuya duración máxima se presume alcanza al aumento a otorgarse en octubre de 1996. Todo intento de negociación con los delegados del C.O.T. ha sido estéril pese a haberse intentado reiteradamente.